

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування доходів від операційної діяльності підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю
«Торговий Дім «Ріва-Сервіс», м. Київ

Студентки 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітньої програми «Економіка
та безпека бізнесу»
денної форми навчання

Нікульнікової
Катерини Олегівни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, проф.

Барабаш Наталія
Степанівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Зубко Тетяна
Леонідівна

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....3

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....6

РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС».....24

2.1. Аналіз динаміки та структури доходів від операційної діяльності підприємства.....24

2.2. Оцінка факторів впливу на доходи від операційної діяльності підприємства.....30

2.3. Оцінка ефективності операційної діяльності підприємства.....36

РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ПЛАНОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС».....43

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....50

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 54

ДОДАТКИ60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю планування доходів від операційної діяльності як основного напрямку по збереженню та примноженню власного капіталу в цілях економічного та соціального розвитку підприємства

Планування доходів від операційної діяльності підприємства тісно пов'язане з кінцевими результатами господарювання, найважливішим з яких в умовах ринкових відносин є прибуток. Тому в основний принцип діяльності підприємства полягає у прагненні максимізувати прибуток. Отримання значної суми прибутку дає підприємству можливість постійного розвитку та вдосконалення, а отже, сприяє формуванню конкурентних переваг на ринку та стабільності функціонування.

Не дивлячись на те, що дослідженням проблеми планування доходів від операційної діяльності присвячені роботи таких вчених, як Бойчик, І. Бланк, С. Дем'яненко, А. А. Мазаракі, С. Ф. Покропивний, Н. Ушакова та інші, питання теоретико-методичного та практичного характеру з обґрунтування планових показників доходів від операційної діяльності потребують подальшого вивчення.

Мета дослідження - визначення теоретичних засад планування показників доходів від операційної діяльності та обґрунтування їх прогнозних значень.

Для досягнення поставленої мети були сформувані наступні завдання:

- визначення теоретичних засад планування доходів від операційної діяльності підприємства;
- дослідження динаміки та структури доходів від операційної діяльності підприємства;
- аналіз факторів, що впливають на доходи від операційної діяльності підприємства;
- оцінка ефективності операційної діяльності;

- розробка планових показників доходу від операційної діяльності.

Об'єктом курсової роботи є процес планування доходів від операційної діяльності підприємства.

Предметом роботи є теоретичні та практичні засади планування доходів від операційної діяльності підприємства.

Емпірична база дослідження є підприємство ТОВ "ТД "PIVA-SERVICE" зареєстроване 27.08.2018 за юридичною адресою Україна, місто Київ, вулиця Червоноткацька. Керівником організації є Рибак Ігор Миколайович. Розмір статутного капіталу складає 1500,00 грн.. Головним напрямком діяльності компанії ТОВ «Торговий дім «PIVA-SERVICE» є постачання та продаж промислової трубопровідної арматури, для спеціалізованого обладнання для нафтогазового комплексу, опалення, водопостачання та каналізації за доступними цінами

Методологічною основою дослідження є сукупність методів, які ґрунтуються на вимогах об'єктивного та всебічного аналізу процесів та явищ економічного розвитку. Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження:

- прийняття управлінських рішень – для розробки альтернативних варіантів управлінських рішень при варіації параметрів планування прибутку;
- аналізу й синтезу, комбінаційного групування, системного підходу – для виявлення чинників, що впливають на планування прибутку та резервів його підвищення;
- факторного аналізу – для виявлення основних чинників впливу на фінансово-господарську діяльність;
- теорії економічного ризику – з метою врахування фактора невизначеності ринкової ситуації та управління прибутком із ціллю його підвищення;
- економіко-математичного моделювання, дослідно-статистичного економічного аналізу – для оптимізації управлінських рішень діяльності

підприємства.

Інформаційною базою дослідження слугували аналітичний огляд та систематизація публікацій вітчизняних і зарубіжних фахівців з досліджуваної проблеми, звітна та статистична інформація, яка характеризує результати господарської діяльності підприємства, чинне законодавство України, що регламентує діяльність підприємств, періодичні видання, Internet-видання, монографії, статті, опорні конспекти лекції, методичні та методологічні видання та публікації провідних вчених, фінансова звітність підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована наукова стаття на тему «Доходи від операційної діяльності сутність та необхідність планування» у збірнику «Економіка і фінанси бізнесу»: зб. наук. ст. студ. денної та заочної форми навчання / відп. ред. Г. В. Блакита. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел і додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки та системи суспільних відносин обумовлює високі умови для подальших теоретичних досліджень щодо такого поняття, як «операційна діяльність підприємства», організації її планування, дослідження стану та пошук нових шляхів розвитку операційної діяльності в умовах конкуренції. Операційна діяльність являє собою основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є основним джерелом формування цінності підприємства. Тому управління ефективністю саме операційної діяльності є пріоритетним напрямком роботи для менеджменту підприємства. Зміст операційної діяльності підприємства характеризується специфікою галузі економіки, до якої воно належить. Пріоритетним видом операційної діяльності підприємств є виробничо-комерційна або торговельна діяльність, а додатково виступає - інвестиційна та фінансова.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні положення до фінансової звітності», операційна діяльність - це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [3].

Бланк І. О. « Основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена... характер підприємства визначається насамперед специфікою галузі економіки, до якої воно належить. Основу операційної діяльності більшості підприємств складає виробничо-комерційна та торгова діяльність, яка доповнюється здійснюваною ними інвестиційною та фінансовою діяльністю» [4].

Капінос Г., Бабій І. зазначають, що діяльність, яка здійснюється в межах операційної системи з метою створення будь-якої корисності через

перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги) [5, с. 144].

Безкорвайна Л. зазначає, що діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції (послуг), за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють [6., с. 26].

Для більшої наглядності та порівняння представимо критичний огляд категорії операційна діяльність у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «операційна діяльність»

Джерело	Визначення
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [1]	основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю
Бланк І.О. [4, с. 180]	основний вид діяльності підприємства з метою якого воно створено
Капінос Г., Бабій І. [5, с. 144]	діяльність, яка здійснюється в межах операційної системи з метою створення будь-якої корисності через перетворення ресурсів усіх видів у готові продукти та послуги
Безкорвайна Л. [6, с. 26]	діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції (послуг), за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють.
Рясних Є.Г. [7] та Короткевич О.В. [8]	це основна діяльність, яка пов'язана з виробництво або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу

Всі наведені висловлювання мають різні значення сутності поняття "Операційна діяльність підприємства". Їх можна згрупувати за наступними

ознаками: виробнича (ототожнюється операційна та виробничо-збутова діяльністю) та міжфункціональна (операційна діяльність підприємства доповнюється функціями, які забезпечує участь у процесах розширеного відтворення та ін.) [9].

Проаналізувавши вищезазначені поняття, розкриємо сутність доходів операційної діяльності. Доходи операційної діяльності — збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань від здійснення операцій з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операцій (крім фінансових та інвестиційних), що призводить до збільшення власного капіталу.

Доходи від основної (операційної) діяльності – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), яка розраховується на основі обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцизів, торговельних та збутових знижок). ПДВ, акцизний збір, мито та інші податки включаються до ціни, але вони перераховуються до бюджету і не належать підприємству. Доходи операційної діяльності поділяються на доходи основної діяльності та інші операційні доходи (рис 1.1). Доходи від операційної діяльності класифікуються таким чином (рис 1.2) [10]:



Рис. 1.1. Види доходів від операційної діяльності [11, 12, 13]

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції визначається шляхом зменшення отриманої виручки на суми: непрямих податків, включених в ціну продукції (ПДВ, акциз, мито); доходів, отриманих на користь третіх осіб (крім держави); знижок, уцінок та відшкодувань від повернення продукції (товарів).

2. Інші операційні доходи, до складу яких входять: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць (тобто від зміни курсів валют), дохід від реалізації оборотних активів, одержані гранти та субсидії, одержані штрафи, пені, неустойки. До доходів від операційної діяльності також відносять:— дохід, який виникає внаслідок бартерних угод та визначається за справедливою вартістю активів, тобто оцінюється, виходячи із справедливої вартості отриманих товарів (робіт, послуг), що одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшеною або збільшеною відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів та їх еквівалентів;— доходи, отримані внаслідок безкоштовного (безоплатного) передання товарів (послуг), які визнаються за принципом справедливої вартості за умови, що безоплатно отриманий актив забезпечує отримання економічної вигоди протягом кількох звітних періодів. Такі доходи визнаються на систематичній основі (наприклад, у сумі нарахованої амортизації) протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди;— доходи від здійснення операцій між пов'язаними особами визнаються за принципом справедливої вартості у випадку, якщо договірні ціни є нижчими за середньоринкові (справедливі) ціни, які чинні на дату здійснення операції.

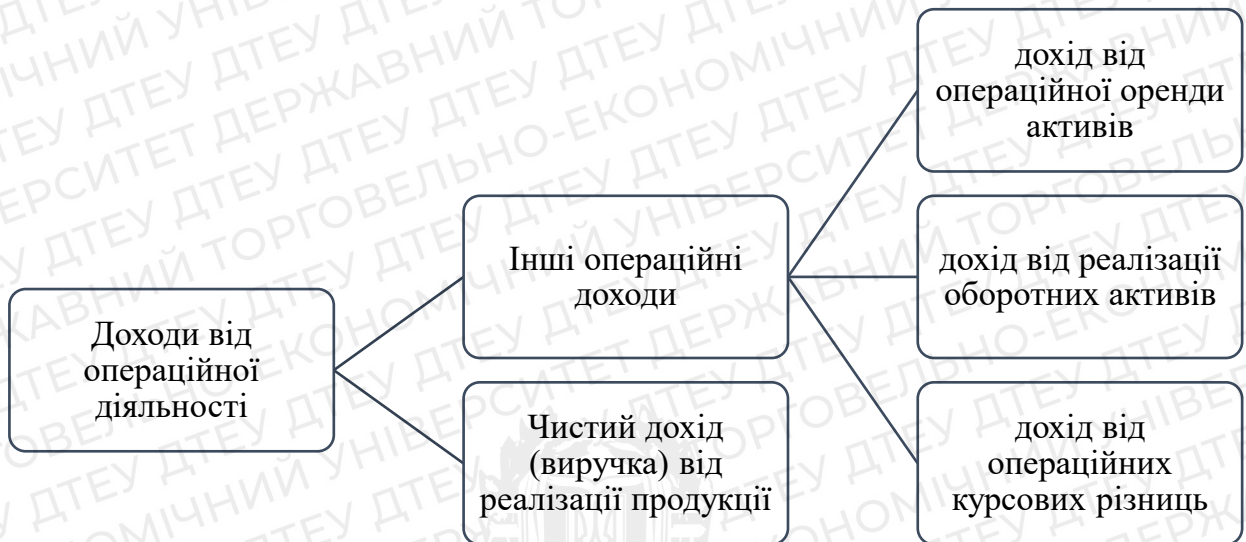


Рис 1.2. Класифікація доходів від операційної діяльності [10]

На розмір доходів від операційної діяльності впливають різні фактори (рис 1.3).



Рис. 1.3. Фактори впливу на величину доходу від операційної діяльності [13,

На підприємстві потрібно приділяти увагу плануванню і формуванню доходу. Але на величину доходу впливають різноманітні фактори. В економічній літературі фактори впливу поділяються на дві групи: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств (внутрішні) [16].

Для того, щоб рівень доходності на підприємстві покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку [28]:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо

Підвищення ефективності роботи підприємств вимагає виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості, зростання прибутку. Резервами підвищення доходу від операційної діяльності є [17]:

1. Постійне удосконалення засобів виробництва: впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить операційний дохід.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання операційного доходу. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

3. Механізоване виробництво потребує значно менше робітників, і це, в свою чергу, зменшить витрати на оплату праці. За рахунок нового

обладнання можна збільшити випуск продукції, що призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділяти деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе необхідний результат.

4. Зі збільшенням обсягу випуску продукції операційний дохід підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається.

На розмір доходу від реалізації продукції і в свою чергу на дохід від операційної діяльності загалом найбільше впливають два основних показники:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість продукції.

На підприємстві потрібно приділяти увагу плануванню і формуванню доходу. Планування операційної діяльності, таким чином, стає безперервним процесом вибору підприємством нових шляхів узгодженої роботи, визначення можливостей навколишнього середовища та потреб в певних ресурсах, аналізу сильних і слабких сторін підприємства, передбачення появи нових умов або чинників, розроблення методів.

Планування – це процес визначення цілей підприємства, які воно передбачає досягти за певний період, а також способів досягнення поставлених цілей. Багаторічний досвід закордонних фірм й вітчизняних підприємств свідчить, що недооцінка планування в умовах ринку, зведення його до мінімуму, ігнорування або некомпетентне здійснення призводить до великих, нічим не виправданих економічних втрат. За оцінкою економістів, через відсутність точного й системного планування та контролю своєї діяльності, підприємства втрачають до п'ятої частини прибутків [18]. У цілому планування є процесом, в результаті якого стратегія підприємства, що виступає засобом формалізації стратегічних цілей та орієнтирів зацікавлених груп учасників підприємства, перетворюється на послідовність конкретних

дій з її реалізації. Планова діяльність включає: виявлення перспектив розвитку зовнішнього оточення підприємства; формування цілей та вірогідних стратегій на встановлений період часу; визначення первинних поточних завдань, засобів їх досягнення, термінів і послідовності реалізації.

Процес планування передбачає прийняття рішень і здійснення заходів, які на кожній стадії планування впливають на майбутнє підприємства [19]. Тобто необхідно постійно на кожному етапі фінансового планування враховувати нову інформацію.

Сучасний ринок висуває чимраз вищі вимоги до планування. Основними факторами зростання ролі планування в нинішніх умовах є зростання рухомості зовнішнього середовища. Вимоги з боку попиту, що постійно змінюються, зумовлюють зрушення інших факторів зовнішнього середовища, технологій і засобів зв'язку – комунікацій, соціальних відносин тощо. Такі ж самі швидкі та глибокі зміни змушений здійснювати бізнес. Застосування планування діяльності підприємств та їхніх ділових відносин створює важливі переваги: прояснює проблеми, що виникають; робить можливою підготовку до використання майбутніх сприятливих умов; готує підприємство до раптових змін у зовнішньому середовищі; поліпшує координацію дій і контроль в організації; створює передумови для підвищення кваліфікації менеджерів; сприяє раціональнішому розподілу і використанню ресурсів, підвищенню ефективності господарювання.

Можна зазначити, що характерною рисою організації планування в сучасних умовах є гнучке поєднання принципів централізації та децентралізації, коли повноваження з питань стратегічного планування закріплюються за вищою ланкою управління материнської компанії, а питання поточного планування, як правило, – за низовими ланками управління та, зокрема, за виробничими підрозділами. Зростання масштабів і складності виробництва, територіальної розосередженості підприємств, диверсифікація виробленої продукції об'єктивно викликають збільшення кількості організаційних підрозділів і надання їм оперативної самостійності,

що веде до децентралізації управління та планування [20]. Специфічний характер формування системи планів операційної діяльності пов'язаний також із необхідністю врахування індивідуальних особливостей і характеристик підприємств. До таких особливостей можна віднести: галузеву приналежність підприємства; розмір підприємства (велике, середнє, мале); форму власності й організаційну форму управління; тип виробництва; виробничий профіль (спеціалізація на випуску одного виду продукції або широкої номенклатури виробів, у тому числі й різних галузей).

Отже, планування розглядають як дієвий інструмент виробничого менеджменту, завдяки якому підприємства можуть визначати мету і завдання свого функціонування, розробляти систему заходів щодо поліпшення результатів діяльності або запобігання небажаним явищам [21, с. 12].

У процесі планування слід дотримуватися наступних принципів, які визначають характер та зміст планової діяльності економічної організації [22.]:

1. Наукова обґрунтованість плану.
2. Комплексність планування.
3. Системність у плануванні.
4. Орієнтація плану на економічний і соціальний розвиток підприємства.
5. Оптимальність у плануванні.
6. Визначення провідних ланок і напрямів.
7. Взаємозв'язок поточних і стратегічних (перспективних) планів.
8. Координація й узгодженість планів.

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань, як [23]:

- забезпечення фінансовими ресурсами поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутків і рентабельності підприємства;

- забезпечення виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами;
- фінансове забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства;
- контроль за ефективним розподілом і цільовим використанням фінансових ресурсів.

Розрізняють три основні форми організації планування для підприємства [29, с. 16]:

- «зверху вниз». При впровадженні цієї форми розробка планів відбувається лише на рівні керівництва та планового відділу. Інші підрозділи та працівники не беруть участь у плануванні, а виступають лише як виконавці планових завдань. Затверджені керівництвом плани доводяться до керівників нижчих підрозділів та безпосередніх виконавців. Ця форма вважається неефективною, оскільки враховує всіх потреб підрозділів підприємства, ігнорує творчий потенціал персоналу;

- «знизу вгору». Ця форма передбачає, що початкові значення планових показників визначаються безпосередньо виконавцями чи керівниками нижчестоящих підрозділів: їх пропозиції розглядаються керівництвом для можливої коригування та затвердження. Відкориговані проекти планів більше не надходять до нижчестоящих підрозділів для ознайомлення та можуть суттєво відрізнятись від запропонованого ними варіанту.

Це часто призводить до того, що при визначенні планових показників представники (керівники) нижчестоящих підрозділів намагаються збільшити свої потреби та зменшити можливості, тому дана форма також не може вважатися ефективною;

- «зустрічне (кругове)». При цій формі вище керівництво формулює цілі та основні завдання для їх реалізації. Ця інформація щодо організаційної вертикалі доводиться до керівників нижчестоящих підрозділів, фахівців, безпосередніх виконавців. Усі вони залучаються до формування проекту плану, який передається «вгору» для розгляду та затвердження. У разі

коригування вищим керівництвом планових показників проект плану знову передається «вниз» для ознайомлення. Отже, узгодження відбувається досі затвердження плану вищим керівництвом. Ця форма є найефективнішою, оскільки використовує творчий потенціал персоналу, посилює його значимість у діяльності підприємства, сприяє раціональному використанню ресурсів, підвищенню ефективності роботи підприємства споживчої кооперації [30, с. 23].

Основні методи, що використовуються при фінансовому планування, подані на рис. 1.4.

Вибір того чи іншого методу планування визначається багатьма факторами, наприклад, тривалістю планового періоду, вихідною інформаційною базою, цілями і завданнями плану, кваліфікацією фінансових менеджерів, наявністю програмних продуктів і технічних засобів управління.

Здійснення планування діяльності підприємства з метою досягнення максимальної ефективності від цього процесу потребує дотримання наукового підходу, належної уваги з боку управлінського апарату, а також створення сприятливих умов для виконання таких завдань [25]:

—виявлення сприятливих можливостей для розвитку в майбутньому, передбачення загроз і перешкод, окреслення майбутніх проблем, які можуть виникнути у процесі планування діяльності підприємства;

—прогнозування майбутнього стану і перспектив розвитку підприємства, вибір стратегій для досягнення бажаного стану, встановлення цілей і завдань, які необхідно реалізувати в плановому періоді;

—окреслення реальних шляхів і способів досягнення планових цілей та завдань;

—здійснення розрахунку потреби у трудових, матеріальних і фінансових ресурсах для реалізації встановлених цілей та завдань, планування обсягу, структури і терміну надходження ресурсів на підприємство;

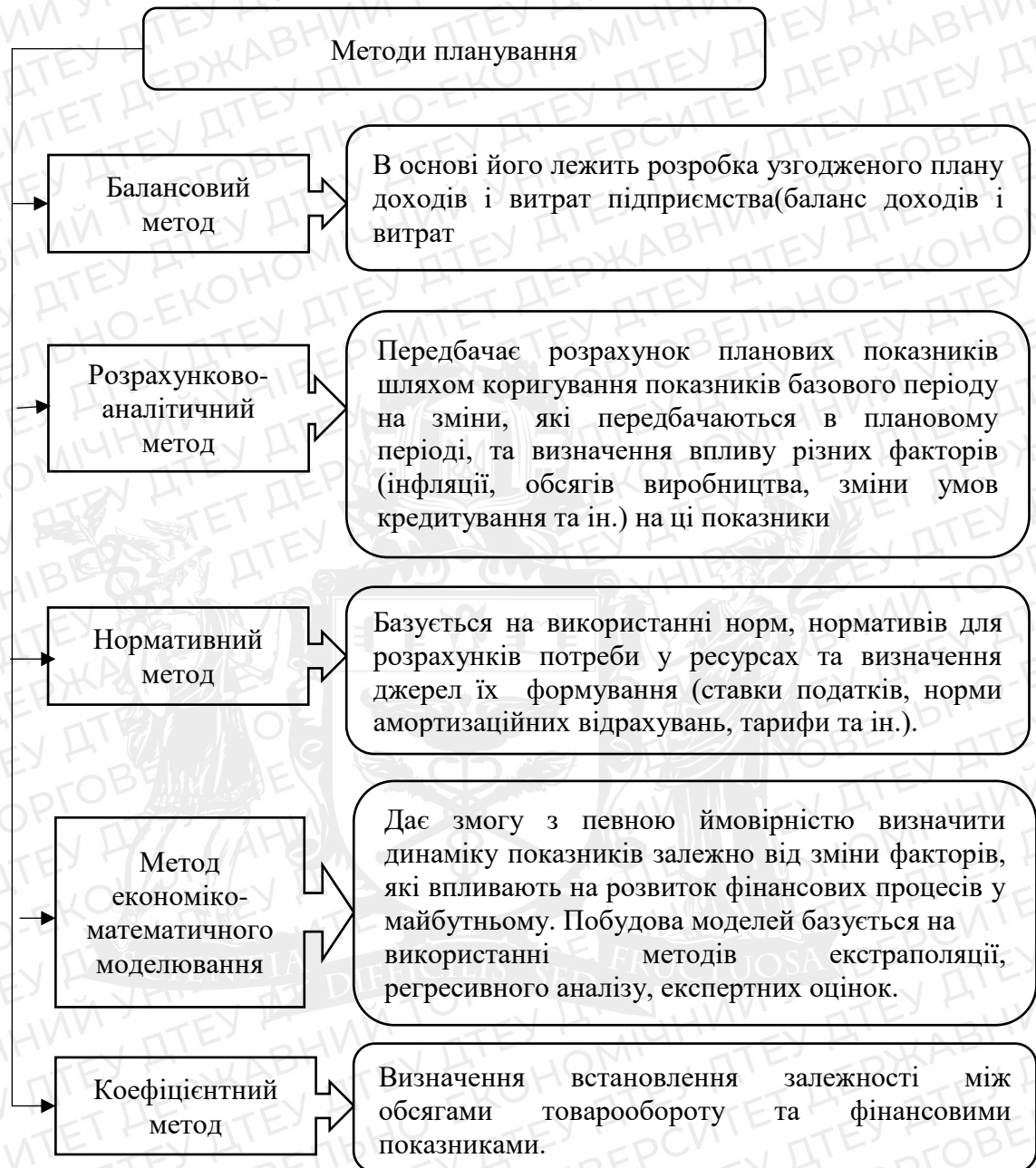


Рис. 1.4. Характеристика методів планування доходів [24]

—встановлення часових меж для впровадження планів у практичну діяльність підприємства та контроль за їхнім виконанням.

Планування як процес практичної діяльності підприємства передбачає встановлення послідовності етапів його проведення з урахуванням сутності, визначених завдань і принципів планування (рис. 1.5).

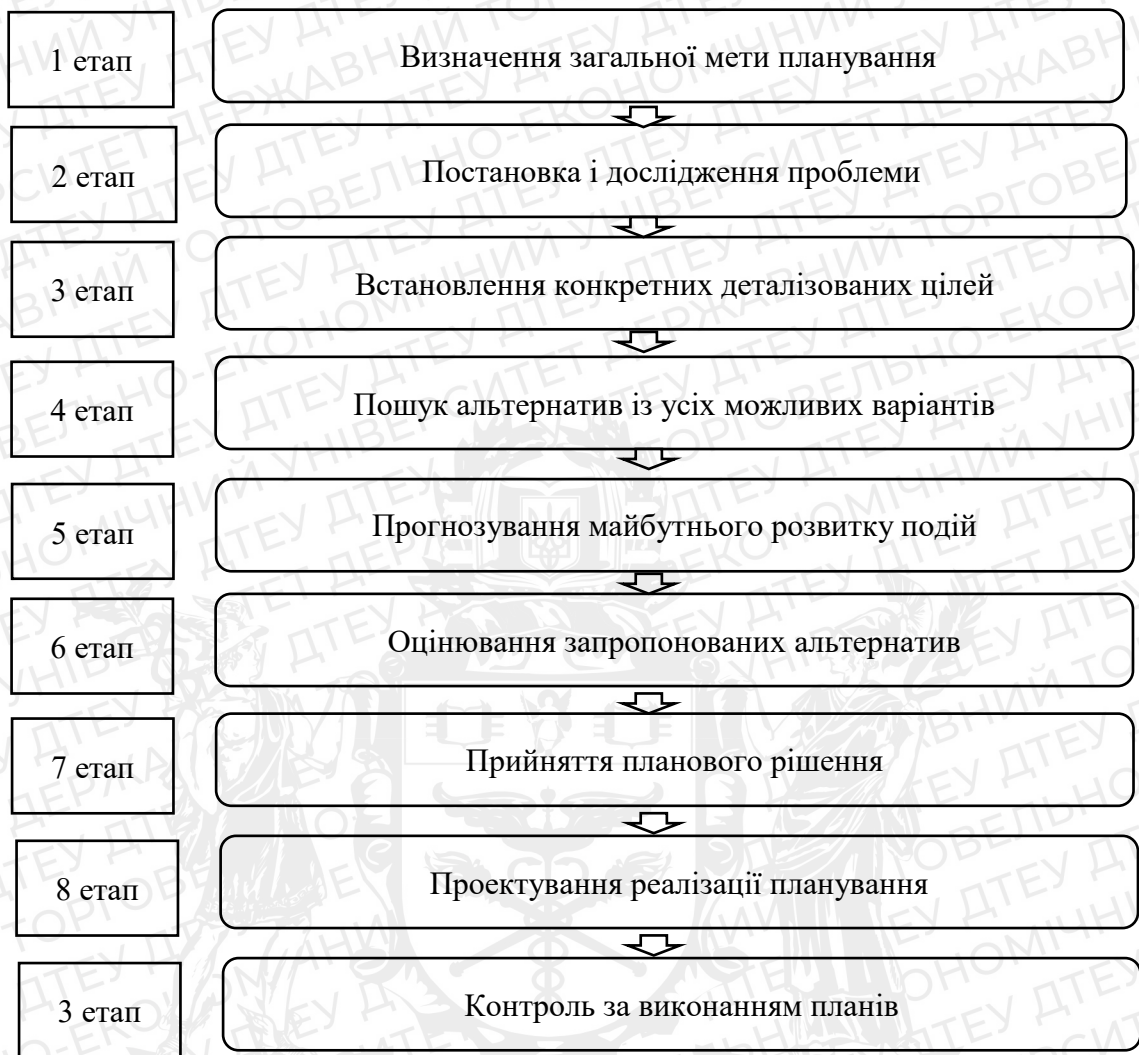


Рис 1.5. Процес планування діяльності підприємства [25]

Розпочинати процес планування на підприємстві потрібно із визначення загальної мети планування, тобто встановлення цілей, які є основою для вибору форм планування, методів розробки планів, критеріїв при прийнятті рішень і контролі за їхнім виконанням. Наступним етапом є постановка і дослідження проблеми, що полягає в аналізуванні ситуації, яка склалася на момент розроблення плану, і формулюванні бачення кінцевої ситуації, яка має бути досягнута в результаті реалізації плану. Після цього необхідно здійснити встановлення конкретних деталізованих цілей, які повинні бути досягнуті протягом планового періоду. Важливим етапом є

пошук альтернатив, який полягає у виборі найкращих із усіх можливих шляхів досягнення встановлених цілей і розроблення відповідних заходів.

Наступним етапом є прогнозування, тобто передбачення майбутнього розвитку подій і стану справ відповідно до запланованих заходів і очікуваних імовірних змін у середовищі діяльності підприємства. Вагоме значення належить етапу оцінювання, що передбачає проведення оптимізаційних розрахунків з метою обрання найкращої альтернативи. Визначальним є етап, на якому здійснюють прийняття планового рішення, тобто вибір оптимального із усіх можливих варіантів і оформлення єдиного планового рішення у вигляді відповідних планових документів. Для забезпечення своєчасного виконання прийнятих рішень важливим є етап проектування реалізації планування, що передбачає дотримання часових меж при впровадженні планів у практичну діяльність підприємства. Завершальним етапом у процесі планування є контроль за виконанням планів, що полягає у перевірці чи спостереженні з метою виявлення відхилень і вжиття необхідних заходів чи вироблення відповідних коригуючих дій для протидії небажаним змінам. У процесі планування діяльності підприємства можуть виникати різні проблеми і перешкоди, зумовлені низкою причин. Найчастіше проблеми, пов'язані із плануванням, виникають у таких ситуаціях [26, с. 136]:

- події випереджають запланований графік;
- процес планування заважає прояву винахідливості й ініціативи; – під час реалізації плану виникають непередбачені ситуації;
- менеджери, котрі не беруть участь у розробленні плану, не дотримуються його;
- поточні справи відволікають увагу керівників від реалізації плану.

Причинами, які обмежують можливості планування, зазвичай виступають невизначеність і непередбачуваність зовнішнього середовища, додаткові витрати планування, а також розмір підприємства та, відповідно, обсяги його діяльності [26, с. 137]. Невизначеність ринкового середовища

спричиняє неспроможність підприємства передбачити усі зміни, які можуть відбутися у зовнішньому середовищі. Планування розглядають як інструмент подолання невизначеності. Однак жодне підприємство не здатне повністю усунути невизначеність, адже неможливо усе запланувати.

Повномасштабне вторгнення росії в Україну принесло нові виклики, які торкнулися як великих компаній, так і малого й середнього бізнесу, але сильніше позначилися на МСП. Першим наслідком стало те, що підприємствам доводиться мати справу зі зниженням попиту на свою продукцію. 75% компаній повідомляють про значне зменшення попиту, при цьому 70% шукають нових клієнтів та канали збуту. 20% підприємств стикаються з простроченням чи відсутністю оплати від клієнтів. Другим наслідком є те, що підприємства стикаються з нестачею фінансування. 40% компаній потребують оборотного капіталу, якого їм бракує через майже повне припинення банківського кредитування. 36% підприємств активно шукають фінансування. Третім наслідком війни є логістичні проблеми. 44% підприємств зазнають труднощів, пов'язаних із логістикою та транспортуванням. Війна також загострила деякі існуючі проблеми, як-от наявність людського капіталу та робочої сили. Щонайменше 5,1 млн людей виїхали за кордон із лютого 2022 року, і 25% із них не впевнені, що повернуться в осяжному майбутньому. [31]. Все це вплинуло на результати діяльності підприємств.

Український бізнес наразі висловлює стриманий оптимізм щодо прогнозів відновлення своєї комерційної діяльності. За даними опитування експертно-аналітичного центру кадрового порталу grc.ua, половина (53,1 відсоток) тих компаній, що не працюють сьогодні, взагалі не готові робити будь-які прогнози. Розглядати можливість відновлення своєї роботи вони планують лише після закінчення війни. Кожна п'ята компанія з тих, хто зараз не працює, може відновити свою комерційну діяльність у найближчі два місяці. Ще 10 відсотків компаній планують повернутися до роботи протягом півроку. Щодо можливості відновлення бізнесу та доходів до довоєнного

рівня, то трохи більше половини допускають такий сценарій. Інші або не готові робити прогнози на післявоєнний час, або не мають змоги відновитися взагалі [32].

Значна частка українських компаній впевнена, що у післявоєнний період буде відчутною галузева трансформація бізнесу. Насамперед відбудеться вихід на європейський ринок. Крім цього, можливими змінами підприємці зазначили зміну напрямку діяльності у післявоєнний час та кооперацію з державними органами. Цікавим фактом є те, що український бізнес планує залишатися в Україні й надалі. Серед опитаних grc.ua підприємців, 80 відсотків зазначили, що не вважають можливою релокацію свого бізнесу за кордон. З тих, хто вбачає ймовірність переїзду, зазначають насамперед країни Європи. Найчастіше згадували Польщу, Словаччину, Португалію та Чехію. Разом з тим, українські підприємці планують розширювати та змінювати ринки збуту своєї продукції. Про такий намір заявила майже половина опитаних. Серед ймовірних нових ринків збуту найчастіше називалися країни Європи, зокрема, Польща, Молдова, Німеччина, Болгарія, Румунія, Чехія, Англія, Ізраїль, а також США, Грузія та Індія [33].

Отже, обсяг діяльності підприємства теж може не лише розширити, але й обмежити можливості планування. Невеликим підприємствам значно важче здійснювати планову роботу, особливо для довгострокового періоду. Саме стратегічне планування потребує значних витрат ресурсів, зокрема трудових і фінансових. Значно більше переваг у здійсненні планування мають великі підприємства, бо мають висококваліфікований персонал, фінансові ресурси, науково-дослідні розробки, що загалом формують більш потужний потенціал для передбачення майбутнього. Різноманітні причини неефективного планування внутрішньої діяльності підприємства можна звести до двох груп. Перша група пов'язана з тим, що менеджери та плановики не враховують об'єктивних меж планування. Друга група причин зумовлена суб'єктивними чинниками. Насамперед це надмірний тиск, пріоритет короткострокових

показників над довгостроковими. У будь-якого підприємства є багато невідкладних завдань, які воно прагне вирішити у максимально короткий час. Але термінове – це не завжди найважливіше. Головне – визначення загального напрямку дій підприємства, його основних цілей, довгострокових завдань [27., с. 138].

Український уряд представив на конференції в Лугано 4-5 липня 2022 року Національний план відновлення, який, можна охарактеризувати як всеохоплюючий і детальний документ, який відображає основні напрями відновлення зруйнованої після війни економіки, чітко розділяє кожний напрямок та комплекс ініціатив по ньому і містить супроводжувальні заходи, включно із законодавчими змінами [35]. Позитивним аспектом Плану відновлення України є те, що він представляє собою потенційну синергію на шляху до інтеграції в ЄС.

Незважаючи на всі труднощі, за даними дослідження 93,4% бізнесу залучені до допомоги країні під час війни, близько 70% – безпосередньо у волонтерську діяльність. Кожен п'ятий (а на Заході України – кожен третій) бізнес переконаний, що саме розвиток бізнесу, створення нових робочих місць, своєчасна та повна сплата податків – важливий внесок в перемогу України у війні з російською федерацією. З квітня 2022 року розпочався етап відновлення бізнесу. Темп реєстрації нового бізнесу наприкінці липня становив 63% аналогічного періоду 2021 року та 85% періоду 2020 року [33].

Як бачимо, бізнес оговтався після потрясіння і починає знову працювати та нарощувати свої доходи, тепер приходиться працювати в нових реаліях, шукаючи нові ринки збути, вибудовувати нові логістичні шляхи. Тому при плануванні операційних доходів необхідно враховувати всі ці фактори.

Таким чином, проаналізувавши поняття доходів від операційної діяльності, можемо зазначити, що, доходи операційної діяльності це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань від здійснення операцій з реалізації продукції

(товарів, робіт, послуг) та інших операцій (крім фінансових та інвестиційних), що призводить до збільшення власного капіталу. Важливим є пошук резервів збільшення доходів серед яких: нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг; розширення, орієнтуючись на ринок, асортименту і якості продукції; здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшення витрати на виробництво (реалізацію) продукції; використання потенціалу; кваліфіковане, здійснення цінової політики; грамотна побудова договірних відносини з постачальниками і покупцями; тощо. Планування операційної діяльності, таким чином, стає безперервним процесом вибору підприємством нових шляхів узгодженої роботи, визначення можливостей навколишнього середовища та потреб в певних ресурсах. До основних завдань планування операційної діяльності можна віднести: забезпечення цілеспрямованого розвитку підприємства в цілому та її структурних підрозділів; перспективна орієнтація і розпізнавання проблем розвитку виробництва на ранніх стадіях; координація виробничої діяльності структурних підрозділів; інформаційне забезпечення працівників підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС»

2.1. Аналіз динаміки та структури доходів від операційної діяльності підприємства

Основною метою будь-якої підприємницької діяльності є отримання прибутків. Підприємство отримує доходи, з яких вираховуються витрати. За видами діяльності доходи поділяються на доходи від операційної, інвестиційної, та фінансової діяльності. Ці види зазначені у формі № 2 «Звіт про фінансові результати»; цей звіт є основним джерелом інформації для нашого дослідження. Розглянемо детальніше тлумачення цих доходів від різних видів діяльності. Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і які забезпечують основну частку прибутку.

Для аналізу динаміки та структури доходів та витрат підприємства використовуємо фінансову звітність ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС», м. Київ.

Підприємство ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» зареєстроване 27.08.2018 за юридичною адресою Україна, місто Київ, вулиця Червоноткацька. Розмір статутного капіталу складає 1500,00 грн..

Головним напрямком діяльності компанії ТОВ «Торговий дім «РІВА-СЕРВІС» є постачання та продаж промислової трубопровідної арматури, для спеціалізованого обладнання для нафтогазового комплексу, опалення, водопостачання та каналізації за доступними цінами. Основні види обладнання та арматури, що поставляється: Клапани запірні, клапани регулюючі та зворотні. Кульові крани (фланцеві, приварні, різьбові, комбіновані) сталеві, латунні та нержавіючі. Засувки сталеві та чавунні з

висувним шпинделем. Затвори дискові поворотні (з хромованим та нержавіючим диском). Частина трубопроводу – відводи, переходи, заглушки, фланці. Теплоізоляція для утеплення труб. Обладнання для комплектації АЗС, нафтобаз. Компанія ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» є партнером та представником заводів України та компаній-імпортерів імпоротної продукції, що є найбільшими постачальниками на український ринок трубопровідної арматури, сантехобладнання та ПВХ труб, фітингів. У компанії ТД «РІВА-СЕРВІС» існує гнучка система знижок, можливість придбання товару з розстрочкою платежу для постійних та надійних клієнтів. Транспортний відділ ТД «РІВА-СЕРВІС», забезпечить своєчасну доставку замовленого товару. Компанія здійснює відправку вантажу територією України транспортними компаніями-перевізниками на вибір замовника. У співробітників ТД «РІВА-СЕРВІС» можете отримати безкоштовну консультацію з питань комплектації та придбання трубопровідної арматури та сантехніки та оформити замовлення, співробітники швидко та якісно скомплектують ваше замовлення. Продукцію, яка відсутня у нашому прайсі, та постачаємо протягом кількох днів. ТД «РІВА-СЕРВІС» здійснює співпрацю з виробниками, що випускають продукцію високої якості.

Аналіз доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер. Тому розглянемо динаміку доходів ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» (табл. 2.1).

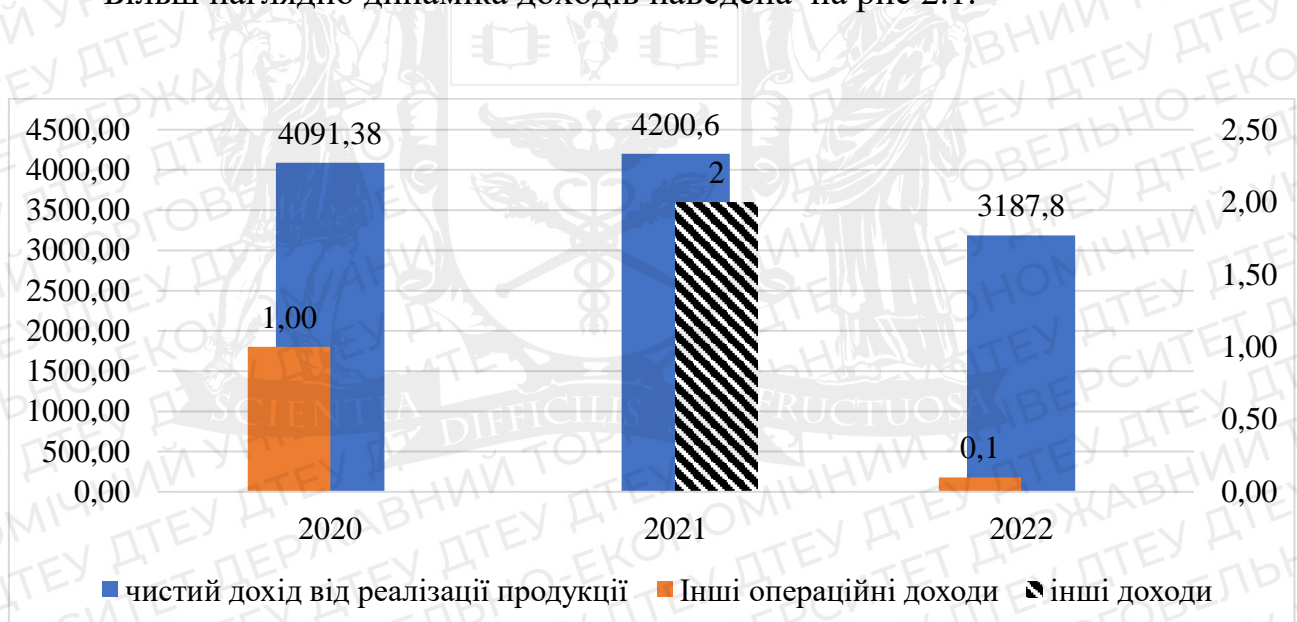
Дані табл. 2.1. вказують на те, за період 2020-2021 доходи підприємства мали зрости майже на 3%, але у 2022 році їх обсяг знизився майже на 25%. Також, треба зазначити, що основні доходи це доходи від операційної діяльності, в основному від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Таблиця 2.1

**Динаміка доходів ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС»
за 2020-2022рр, тис.грн**

Показники	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, тис.грн		Темпи росту, %	
				2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	4091,38	4200,6	3187,8	109,22	-1012,8	102,67	75,89
Інші операційні доходи	1,00		0,1	-1,00	0,1	0,00	
інші доходи		2		2,00	-2		0,00
разом дохід	4092,38	4202,6	3187,9	110,22	-1014,7	102,69	75,86

Більш наглядно динаміка доходів наведена на рис 2.1.



*Рис. 2.1. Динаміка доходів ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС»
за 2020-2022рр, тис.грн*

Щодо структури витрат то майже 100% приходить на доходи від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг).

Аналіз доходів займає важливе місце в оцінці діяльності підприємства так як дає можливість оцінити результати діяльності та визначити перспективи подальшого розвитку.

Далі розглянемо динаміку та структуру витрат, що необхідно для проведення оцінки тенденцій зміни витрат підприємства, а також для виявлення факторів, що можуть вплинути на зниження витрат у майбутньому.

Динаміку витрат наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка витрат ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» за період 2020-2022рр,
тис.грн

Показники	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, тис.грн		Темпи росту, %	
				2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3181,51	3296,9	2490,1	115,39	-806,8	103,63	75,53
Інші операційні витрати	321,88	322,2	134,1	0,32	-188,1	100,10	41,62
Інші витрати	565,26	577,5	274,4	12,24	-303,1	102,17	47,52
Разом витрати	4068,64	4196,6	2898,6	127,96	-1298	103,14	69,07

Дані табл.2.2 показують, що за останній рік собівартість продукції знизилася більше ніж на 24%, інші операційні витрати зменшилися майже на 60%, інші витрати – на 53%.

Загальні витрати підприємства у 2020-2021 році зросли більше ніж на 3%,з а 2022-2023 рік зменшилися більше ніж на 30%, або на 1298 тис.грн.

Більш наглядно динаміку витрат демонструє рис 2.2.

Аналіз динаміки та структури витрат є важливим, так як витрати є важливим фактором формування цін на продукцію, впливає на рівень ефективності виробництва, визначення фінансових результатів діяльності підприємства.



Рис. 2.2. Динаміка витрат ТОВ «ТД «PIVA-SERVIS» за період 2020-2022рр, тис.грн.

Наступним кроком розглянемо структуру витрат підприємства (рис. 2.3). У процесі аналізу визначають складові витрат, такий аналіз дає змогу визначити напрями подальших досліджень, звернути увагу на ті витрати, частка яких змінилася найсуттєвіше.



Рис. 2.3. Динаміка структури витрат ТОВ «ТД «PIVA-SERVIS» за період 2020-2022рр, %

Як бачимо з рис.2.3, основну частину операційних витрат складає собівартість реалізованої продукції, яка за останній рік зросла на 7,3 в.п., за цей період спостерігається зниження частки інших витрат на 4,29 в.п та інших операційних витрат на 3,05 в.п.

Також можемо зазначити, що зменшення витрат позитивно впливає кінцеві результативні показники підприємства., так як доходи за цей період зменшувалися меншими темпами, то це позитивно вплинуло на показники прибутку підприємства (рис. 2.4). Аналіз прибутку від операційної діяльності підприємства направлений на пошук можливостей збільшення загальної суми операційного прибутку, забезпечення планового розрахунку прибутку, виявлення ступеня впливу основних факторів на процес його формування. Аналіз витрат дає змогу цілеспрямованого здійснювання формування витрат та стимулювання їхнього зниження.

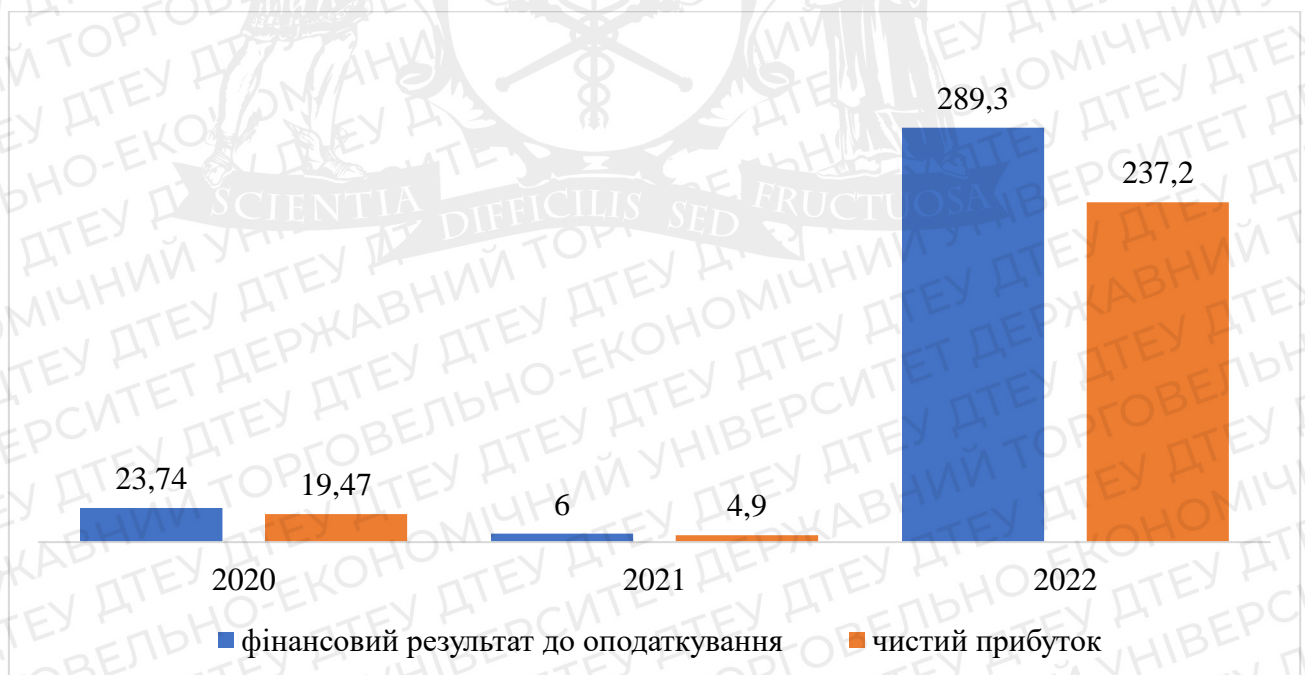


Рис 2.3. Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «ТД «PIVA-SERVICE» за період 2020-2022рр, тис.грн.

Отже, бачимо, що за 2021-2022 рік, не дивлячись на зниження доходів підприємства на 24,14%, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток суттєво зросли на 283,3 тис.грн на 232,3 тис.грн відповідно. В основному це відбулося за рахунок зниження загальних витрат майже на 30%. Систематичне зниження витрат підприємства дає змогу при стабільних ринкових цінах збільшувати прибуток на кожну гривню витрат, підвищувати конкурентоспроможність продукції, зміцнювати фінансовий стан підприємства.

2.2. Оцінка факторів впливу на доходи від операційної діяльності підприємства

При вивченні будь-якого показника важливим є не тільки вивчення його суті та динаміки, а й факторів формування даного показника, під впливом яких відбувається його зміна. Це необхідно для виявлення позитивних та негативних впливів на досліджуваний показник, що дозволить в подальшому посилити вплив позитивних процесів та мінімізувати негативний вплив на результат. Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія, кінець кінцем, знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак [1].

Через управління цими факторами на підприємстві можна створити механізм пошуку резервів збільшення прибутку і досягнення необхідного рівня рентабельності. Розмаїття факторів, що впливають на прибуток і рентабельність, вимагає їх класифікації, яка відіграє важливу роль при визначенні основних напрямів пошуку резервів підвищення ефективності господарювання.

Валовий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) є підсумковим показником основної діяльності. Він визначається як різниця між виручкою від реалізації у діючих цінах без ПДВ та акцизів та собівартістю реалізованої продукції. Співвідношення прибутку від продажу з іншими показниками звітності дають можливість визначити та оцінити такі найважливіші показники, як рентабельність продажів, рентабельність витрат, рентабельність вкладень у необоротні активи, матеріально-виробничі запаси та ін. На зміну валового прибутку безпосередньо впливають обсяг реалізації продукції, структура проданої продукції, рівень середньореалізаційних цін та собівартість одиниці продукції. Для визначення впливу цих факторів доцільно використовувати спосіб ланцюгової підстановки та детерміновану модель прибутку:

$$\Pi = \text{ЧД} - \text{С} = \sum V_{ri} * (\text{Ці} - c/c_i) \quad (2.1)$$

Де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції; С - собівартість реалізованої продукції; V_{ri} – обсяг реалізації і-го виду продукції; Ці – ціна реалізації одиниці продукції; c/c_i – собівартість одиниці продукції.

Для початку виконаємо факторний аналіз валового прибутку на прикладі виробничого підприємства ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС». Методика розрахунку впливу факторів здійснено методом ланцюгових підстановок:

$$K_p = \text{ЧДзв} / \text{ЧДб} \quad (2.2)$$

Де K_p – коефіцієнт росту, ЧДзв, ЧДб – чистий дохід відповідно за звітний та базовий період.

$$K_p = 3187,8 / 4200,6 = 0,76$$

$$V_{\text{пум1}} = \text{ВПб} * K_p \quad (2.3)$$

Де ВП – валовий прибуток.

$$V_{\text{пум1}} = 903,7 * 0,76 = 685,81 \text{ тис.грн}$$

$$V_{\text{пум2}} = \Delta \text{ЧД} - \Delta \text{С}, \quad (2.4)$$

Де $\Delta \text{ЧД}$ – зміна чистого доходу, $\Delta \text{С}$ – зміна собівартості.

$$V_{\text{пум2}} = -1012,8 - (-806,8) = -206 \text{ тис.грн}$$

$$\text{Впум3} = \text{ЧДзв} - \Delta \text{С} \quad (2.5)$$

$$\text{Впум3} = 3187,8 - (-806,8) = 3393,8 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta \text{ВП}_{\text{вр}} = \text{Впум1} - \text{ВПб} \quad (2.6)$$

Де $\Delta \text{ВП}_{\text{вр}}$ – зміна валового прибутку за рахунок обсяг реалізації продукції.

$$\Delta \text{ВП}_{\text{вр}} = 685,81 - 903,7 = -217,89 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta \text{ВП стр} = \text{Впум2} - \text{Впум1} \quad (2.7)$$

Де $\Delta \text{ВП стр}$ – зміна валового прибутку за рахунок структури реалізованої продукції.

$$\Delta \text{ВП стр} = -206 - 685,81 = -891,81 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta \text{ВП}_{\text{ц}} = \text{Впум3} - \text{Впум2} \quad (2.8)$$

Де $\Delta \text{ВП}_{\text{ц}}$ – зміна валового прибутку за рахунок реалізаційних цін.

$$\Delta \text{ВП}_{\text{ц}} = 3393,8 - (-206) = 3599,8 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta \text{ВП с} = \text{ВПзв} - \text{Впум3} \quad (2.9)$$

Де $\Delta \text{ВПс}$ – зміна валового прибутку за рахунок собівартості.

$$\Delta \text{ВП с} = 697,7 - 3393,8 = -2696,1 \text{ тис.грн}$$

Результати розрахунків факторного аналізу валового прибутку ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» занесемо у табл. 2.3.

З проведеного факторного аналізу валового прибутку можна зробити наступні висновки. У результаті впливу всіх чинників відбулося зменшення валового прибутку на 206 тис. грн. Результати розрахунків показують, що сума прибутку зменшилася переважно за рахунок змін обсягу реалізації на 217,89 тис.грн., у структурі товарної продукції на 891,81 тис.грн. За рахунок зростання собівартості продукції прибуток знизився на 2696,1 тис. грн. У зв'язку із зростанням реалізаційних цін сума прибутку збільшилася на 3599,8 тис. грн. А за рахунок собівартості продукції – зменшився на 2696,1 тис.грн. Найбільший вплив на показник валового прибутку мали ціни реалізації та собівартість продукції.

Таблиця 2.3

Дані факторного аналізу валового прибутку ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» у 2021-2022 рр

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	4200,6	3187,8	-1012,8
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	3296,9	2490,1	-806,8
Валовий прибуток, тис.грн	903,7	697,7	-206
Зміни валового прибутку, тис.грн			
всього	x	-206	x
За рахунок: обсягу реалізації	x	-217,89	x
структура реалізації продукції	x	-891,81	x
реалізаційних цін	x	3599,8	x
собівартості	x	-2696,1	x

Наступним етапом проведемо аналіз факторів, що впливають на фінансовий результат від операційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності є важливим показником будь-якого підприємства. У зв'язку з цим у процесі аналізу важливо оцінювати вплив тих чинників, що впливають на його формування. Для цього проводиться факторний аналіз прибутку від операційної діяльності. Загальні величини доходів і витрат є узагальненими факторами формування чистого прибутку підприємства, а їх зміни – факторами зміни чистого прибутку. Тому після аналізу доходів і витрат доцільно провести аналіз факторний аналіз операційного прибутку(формула 2.10) та факторний аналіз зміни чистого прибутку під впливом зміни факторів його формування (формула 2.11).

Адитивна факторна модель впливу на прибуток від операційної діяльності зміни окремих факторів має вигляд:

$$\Delta\Pi(3)_o = \Delta\text{ЧД} - \Delta\text{Со} + \Delta\text{Доі} - \Delta\text{В} \quad (2.10)$$

Кількісно оцінити вплив зміни кожного узагальненого фактора на зміну чистого прибутку можна за наступною моделлю:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{Дс} - \Delta\text{Вс} \quad (2.11)$$

Де $\Delta\text{Дс}$ – зміна абсолютної величини сумарних доходів підприємства в звітному періоді порівняно з попереднім періодом; $\Delta\text{Вс}$ – зміна абсолютної величини сумарних витрат і відрахувань підприємства в звітному періоді порівняно з попереднім періодом.

Зробимо факторний аналіз.

3. Розрахунок фінансового результату від операційної діяльності у 2021р:

$$\text{ФрОД}(0) = \text{ЧД}(0) - \text{С}(0) - \text{Іов}(0) \quad (2.12)$$

$$\text{ФрОД}(0) = 4200,6 - 3296,9 - 322,2 = 581,5 \text{ тис.грн}$$

2. Розрахунок зміни фінансового результату від операційної діяльності за рахунок чистого доходу від реалізації продукції:

$$\text{ФрОД}(1\text{ умова}) = \text{ЧД}(1) - \text{С}(0) - \text{Іов}(0) \quad (2.13)$$

$$\text{ФрОД}(1\text{ умова}) = 3187,8 - 3296,9 - 322,2 = -431,3 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta\text{ФрОД}(\text{ВР}) = \text{ФрОД}(1\text{ умова}) - \text{ФрОД}(0) \quad (2.14)$$

$$\Delta\text{ФрОД}(\text{ВР}) = -431,3 - 581,5 = -1012,8 \text{ тис.грн.}$$

3. Розрахунок впливу на фінансовий результат від операційної діяльності за рахунок собівартості:

$$\text{ФрОД}(2\text{ умова}) = \text{ЧД}(1) - \text{С}(1) - \text{Іов}(0) \quad (2.15)$$

$$\text{ФрОД}(2\text{ умова}) = 3187,8 - 2490,1 - 322,2 = 375,5 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta\text{ФрОД}(\text{С}) = \text{ФрОД}(1\text{ умова}) - \text{ФрОД}(2\text{ умова}) \quad (2.16)$$

$$\Delta\text{ФрОД}(\text{С}) = 375,5 - (-431,3) = 806,8 \text{ тис.грн.}$$

4. Вплив на фінансовий результат від операційної діяльності інших операційних витрат:

$$\text{ФрОД}(3\text{ умова}) = \text{ЧД}(1) - \text{С}(1) - \text{Іов}(1) \quad (2.17)$$

$$\text{ФрОД}(3\text{ умова}) = 3187,8 - 2490,1 - 134,1 = 563,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta\text{ФрОД}(\text{Іов}) = \text{ФрОД}(3\text{ умова}) - \text{ФрОД}(1\text{ умова}) \quad (2.18)$$

$$\Delta\text{ФрОД(Іов)} = 563,6 - 375,5 = 188,1 \text{ тис.грн.}$$

5. Розрахуємо сукупні зміни факторів, що вплинули на фінансовий результат від операційної діяльності підприємства.

$$\Delta\text{ФрОД} = \Delta\text{ФрОД(ВР)} + \Delta\text{ФрОД(С)} + \Delta\text{ФрОД(Іов)} \quad (2.19)$$

$$\Delta\text{ФрОД} = -1012,8 + 806,8 + 188,1 = -17,9 \text{ тис.грн.}$$

Дані розрахунків представлені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники діяльності ТОВ «ГД «РІВА-СЕРВІС» за період 2021-2022рр

Показники	Умовні значення	2021	2022	Відхилення
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації, тис.грн	ЧД	4200,6	3187,8	-1012,8
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	С	3296,9	2490,1	-806,8
Інші операційні витрати, тис.грн	Іов	322,2	134,1	-188,1
Фінансовий результат від операційної діяльності	ФрОД	581,5	563,6	-17,9
Зміна фінансового результату за рахунок:				
А) чистий дохід від реалізації	$\Delta\text{ФрОД(ВР)}$	x	x	-1012,8
Б) собівартості	$\Delta\text{ФрОД(С)}$	x	x	806,8
В) інших операційних витрат	$\Delta\text{ФрОД(Іов)}$	x	x	188,1

У ході проведеного факторного аналізу виявлено, що більший вплив на зміну фінансового результату від операційної діяльності мав показник чистого доходу від реалізації а саме його зменшення на 1012,8 тис. грн. Інші показники дали позитивну динаміку, а саме зменшення витрат позитивно вплинули на фінансові результати від операційної діяльності.

2.3. Оцінка ефективності операційної діяльності підприємства

Ефективність операційної діяльності підприємства залежить від багатьох чинників серед яких [2]:

- 1) сфера діяльності (промисловість, будівництво, фінансова діяльність, торгівля тощо);
- 2) місце розташування підприємства (відносно джерел сировини та споживачів/замовників, наявність транспортних шляхів та інтенсивність їх завантаження (потоків));
- 3) спеціалізація підприємства та його асортиментної політики;
- 4) якість його продукції та виконуваних робіт;
- 4) рівень витрат підприємства та система управління запасами;
- 5) бренд підприємства (імідж, репутація).

Оцінювання ефективності операційної діяльності, як основа для формування напрямів розвитку підприємства та його стратегії, означає визначення результатів роботи підприємства з врахуванням характеристики середовища, в якому воно функціонує. Частина економістів поділяє систему показників ефективності операційної діяльності на дві групи: узагальнюючі показники бізнесу та показники ефективності використання ресурсів [3; 4].

Узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства визнається рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою: показників рентабельності, з використанням витратного підходу (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності тощо.); показників, що характеризують прибутковість продажу (чиста рентабельність продажу тощо); показників ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід (рентабельність власного капіталу, рентабельність активів) [5]. Варіант оптимізованої система показників оцінки ефективності операційної діяльності подано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Система показників оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства [2]

Група / підгрупа показників ефективності	Показники
Показники ефективності використання ресурсів	Основні засоби Віддача основних засобів Віддача активної частина основних засобів Рентабельності основних засобів Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання
	Оборотні засоби Коефіцієнт оборотності запасів Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості Тривалість операційного циклу
	Персоналу Продуктивність праці Рентабельність витрат на персонал Зарплатомісткість продукції Коефіцієнт використання робочого часу Трудомісткість
	Матеріальних ресурсів Матеріаломісткість продукції (за видами матеріалів) Матеріаловіддача Економія матеріальних витрат Рентабельність продукції
Інтегральний показник оцінки ефективності використання ресурсів	
Цілеоцінні показники ефективності	Коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції Коефіцієнт виконання плану з реалізації продукції Коефіцієнт виконання змінних витрат (зміна рівня змінних витрат на одиницю продукції) Ринкова позиція (частка ринку або коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства)
Узагальнюючі показники ефективності операційної діяльності	Рентабельність операційної діяльності Витрати на одиницю товарної продукції Витрати на 1 грн. товарної продукції Рентабельність виробництва Рентабельність продаж

Аналіз показників операційної діяльності дозволить визначити тенденції розвитку підприємств, ефективність діяльності, причини погіршення чи зростання, проблеми розвитку.

Оцінимо ефективність ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс». У табл. 2.6. наведені показники операційної діяльності на підприємстві.

Таблиця 2.6

Динаміка показників операційної діяльності ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» за 2020-2022рр.

Показники	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп росту, %	
				2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації, тис.грн	4091,38	4200,60	3187,80	109,22	-1012,80	102,67	75,89
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	3181,51	3296,90	2490,10	115,39	-806,80	103,63	75,53
Рівень собівартості у чистому доході, %	77,76	78,49	78,11	0,73	-0,37	100,93	99,52
Середні запаси, тис.грн	432,10	584,20	388,00	152,10	-196,20	135,20	66,42
Середня дебіторська заборгованість, тис.грн	486,20	520,10	1456,30	33,90	936,20	106,97	280,00
Вартість основних засобів, тис.грн	9,30	9,30	58,00	0,00	48,70	100,00	623,66
Період обороту запасів, днів	49,57	64,68	56,87	15,10	-7,80	130,47	87,93
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	43,37	45,19	166,74	1,82	121,55	104,19	368,96
Тривалість операційного циклу, днів	92,95	109,87	223,62	16,92	113,75	118,21	203,53
Фондовіддача, грн	439,93	451,68	54,96	11,74	-396,72	102,67	12,17

Згідно даних табл. 2.6 за період 2020–2021рр. склалася неоднозначна ситуація. Зокрема, у 2021 р. маємо покращення показників, зростання виручки від реалізації. Одночасно у 2022 р. склалася протилежна ситуація, так чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) скоротився на 24,1% (1012,8 тис. грн.); собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) знизилася на 24,47% (806,8 тис. грн.); рівень собівартості скоротився на 0,37 в.п.. Щодо розрахованих показників, то у 2022 р. маємо таку динаміку: період обороту запасів скоротився на 7,8 днів проти 2021р., але доцільним є підвищити обсяги виробництва, збуту продукції; період обороту дебіторської заборгованості у порівнянні з 2022 р. виріс на 121,55 днів; тривалість операційного циклу виросла на 113,75 днів проти 2021 р., для її скорочення доцільно покращити управління дебіторською заборгованістю, що позитивно вплине на фінансовий результат; показник фондівдачі скоротився майже на 88% проти 2022 р., що говорить про певні проблеми в управлінні основними засобами. Більш наглядно показники ефективності оборотних активів зображено на рис. 2.4.

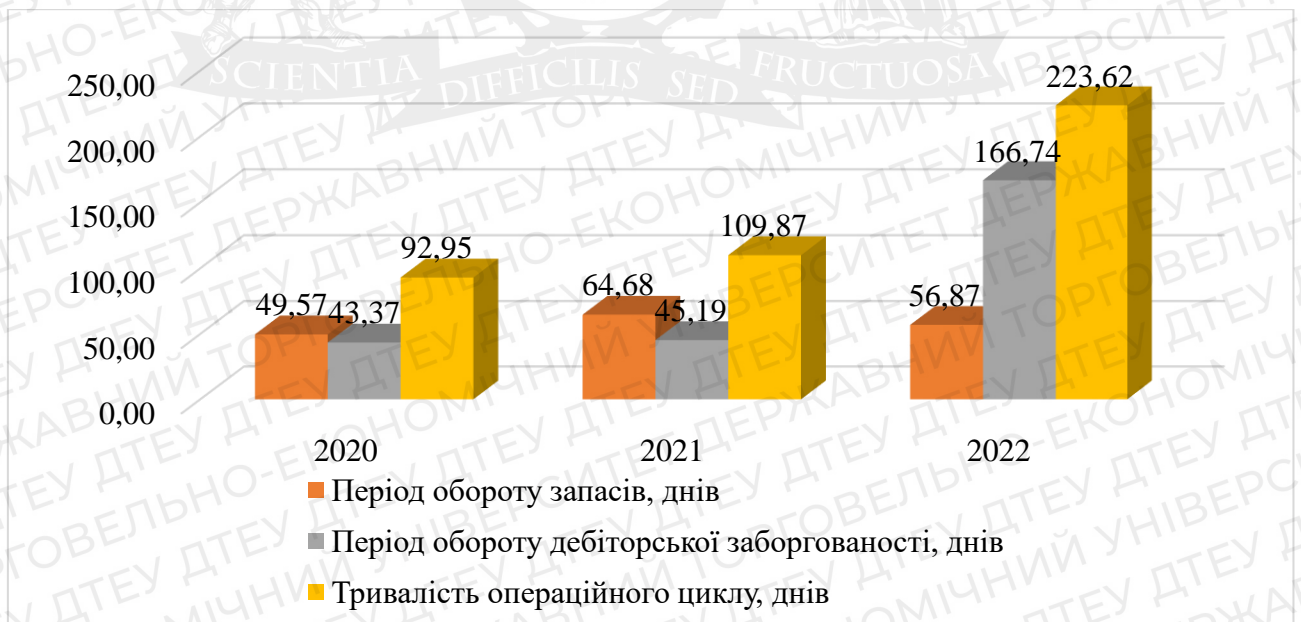


Рис 2.4. Динаміка показників ефективності оборотних активів ТОВ

«Торговий Дім «Ріва-Сервіс», м. Київ за 2020-2022рр

Дослідження показників ефективності операційної діяльності підприємства дає змогу визначити шляхи для подальшого його розвитку, виявити існуючі проблеми, а також попередити можливі негативні наслідки на підприємстві.

Головним показником ефективності операційної діяльності є рентабельність операційної діяльності. У табл.2.7. наведені основні показники рентабельності ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс».

Таблиця 2.7

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» у 2020-2021рр., %

Показники	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, в.п.	
				2021 до 2020	2022 до 2021
Рентабельність продукції за валовим прибутком	28,60	27,41	28,02	-1,19	0,61
Рентабельність продукції за операційним прибутком	18,51	17,64	22,64	-0,88	5,00
Рентабельність операційної діяльності	16,8	16,1	21,5	-0,74	5,41
Операційна рентабельність продажу	14,40	13,84	17,68	-0,55	3,84
Рентабельність активів	1,48	0,49	7,58	-0,98	7,09
Рентабельність власного капіталу	10,36	-2,74	407,56	-13,09	410,30
Рентабельність оборотних активів	1,49	0,50	7,72	-0,99	7,23

Дані табл. 2.7 показують, що підприємство є прибутковим, а показники рентабельності на останній 2022рік покращилися. Так рентабельність продукції за валовим прибутком зросла на 0,61 в.п., рентабельність за операційним прибутком на 5 в.п.; рентабельність операційної діяльності – на

5,41 в.п.; операційна рентабельність продаж - на 3,84. Отже, зростання рентабельності, що пов'язана з операційною діяльністю відбулося в основному за рахунок зменшення інших операційних витрат, які за цей період зменшилися більше на 50%. Більш детально динаміку рентабельність операційної діяльності наведено на рис. 2.5.

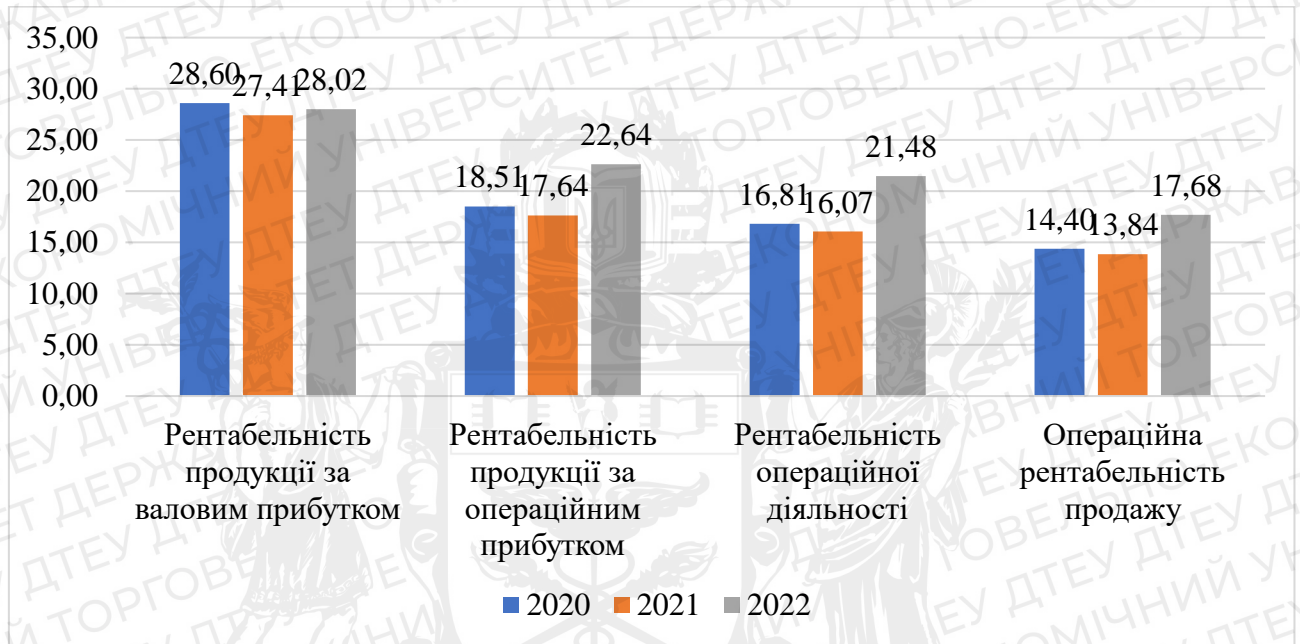


Рис. 2.5. Динаміка рентабельності операційної діяльності ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» за 2020-2022рр, %

Що стосується рентабельності активів та власного капіталу підприємства, то їх зростання відбулося у результаті зростання чистого прибутку.

Нами було досліджено основні показники операційної діяльності підприємства, за аналізом яких можна говорити про результати виробничої, торговельної діяльності, дієвість організації процесу управління кадрами. Проаналізовано показники операційної діяльності, визначено рівень ефективності цієї діяльності на ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» та з'ясовано, що слід звернути увагу на покращення операційної діяльності, розширення ринків збуту, збільшення обсягів збуту продукції, раціонально використовувати та розподіляти ресурси, враховувати інтереси працівників,

менеджерів, інвесторів, кредиторів та держави. Для підвищення ефективності операційної діяльності підприємства доцільним є посилення контролю, планування результатів роботи та вдосконалення виробництва продукції, маркетингової діяльності, розширення ринків збуту.



РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПЛАНОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС»

Операційні доходи підприємства вирішують такі основні завдання [39]:

1. Значна частина операційних доходів підприємства є джерелом погашення поточних витрат, які стосується його операційної діяльності.
2. Частина доходів від операційної діяльності є джерелом для виплат податків пов'язаних з операційною діяльністю.
3. Операційні доходи підприємства формують чистий операційний прибуток суб'єкта господарювання, це дає можливість забезпечувати зареєстрований та резервний капітал, проводити виплати власникам та інвесторам підприємства.

Доходи від операційної діяльності міцно пов'язані з виручкою від реалізації продукції. На розмір виручки від реалізації впливає декілька чинників (рис 3.1).

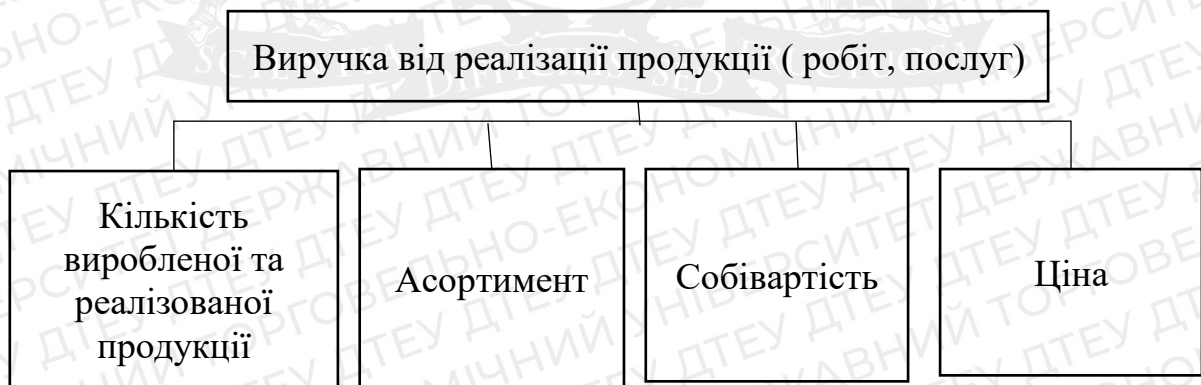


Рис. 3.1. Чинники впливу на формування виручки від реалізації продукції

Прямий вплив на розмір виручки від реалізації має кількість реалізованої продукції. Також до збільшення виручки від реалізації призводить зміна асортименту продукції з більшим рівнем рентабельності. Якщо витрати залишаються незмінними, а ціна на продукцію зростає, то це

збільшує суму виручки від реалізації, та як наслідок – збільшується дохід підприємства.

Також збільшення доходу відбувається при зниженні собівартості на продукцію, та навпаки. Будь-який суб'єкт господарювання обирає свою стратегію ціноутворення в залежності від мети діяльності на ринку.

Таким чином, планування операційної діяльності, стає безперервним процесом вибору підприємством нових шляхів узгодженої роботи, визначення можливостей навколишнього середовища та потреб в певних ресурсах, аналізу сильних і слабких сторін підприємства, передбачення появи нових умов або чинників, розроблення методів подальшого контролю за всіма процесами підприємства та стимулювання трудової активності робітників тощо. Крім того, прискорення процесів економічних, соціальних, технологічних та інших змін середовища господарювання закономірно визначає необхідність ретельного урахування такого роду трансформацій не тільки в ході розрахунку планових показників (дотримання вимог гнучкості та багатоальтернативності системи планів), але й в сфері відповідного перетворення парадигми організації планового процесу. Ключовим елементом такого роду перетворення виступає необхідність надзвичайного посилення уваги щодо навчання (розширення доступу до ключових компетентностей, які визначають конкурентні переваги даного суб'єкта господарювання) й адаптації підприємства. Операційний дохід планується залежно від наявності (на момент розробки плану) необхідної інформації за допомогою методу прямих техніко-економічних розрахунків або факторно-аналітичного методу.

При застосуванні факторно-аналітичного методу визначення планового розміру доходів відбувається так:

Проводиться оцінка тенденцій зміни рівня чистого доходу на основі побудови та аналізу динамічного ряду.

Здійснюється прогнозування чистого доходу на плановий період, виходячи з базового рівня чистого доходу, темпу його зміни, який склався в

звітному періоді чи на основі формування трендової економіко-математичної моделі. Спрогнозований таким чином чистий доходу відображає умови здійснення торговельної діяльності, що склалася у ретроспективному періоді.

Визначається сума чистого доходу при плановому обсязі товарообігу (Тпл) та спрогнозованому рівні чистого доходу (РЧДпл).

Оцінюються можливі резерви збільшення чистого доходу за рахунок управління окремими чинниками, які визначають його розмір. При визначенні планових показників чистого доходу від реалізації продукції врахуємо прогнозні значення зростання ВВП (табл. 3.1) та інфляції (рис. 3.2) на також на основі коефіцієнту еластичності чистого доходу і ВВП (табл. 3.2).

Таблиця 3.1

Розрахункові дані коефіцієнту еластичності

Рік	Чистий дохід		Номінальний ВВП		Коеф. Еластичності, %
	Тис. грн.	темп приросту, %	млн.грн.	темп приросту, %	
2020	4091,38	--	4194102	--	--
2021	4200,60	2,67	5459574	30,17	0,09
2022	3187,80	-24,11	5191028	-4,92	4,90

*Розраховано за даними [40]

Наступним етапом розрахуємо середній показник коефіцієнта еластичності, значення якого складе 0,66.

Для розрахунку прогнозних значень ВВП, необхідно звернути увагу на те, що національний банк суттєво змінив макропрогноз на поточний 2023 рік: тепер він очікує зростання економіки України до кінця року на 4,9% [41].

НБУ поліпшив прогноз на кінець 2023 року з 10,6% до рівня 5,8% [42].

Таблиця 3.2

Прогнозні значення зростання ВВП та інфляції у 2023 р

Показники	Приріст	Ріст
Прогноз зростання реального ВВП, %	4,9	105
Прогноз інфляції, %	5,8	106
Розрахунковий прогноз зростання номінального ВВП, %	11	111

Виходячи з даних табл. 3.1. та табл. 3.2, можемо визначити плановий темп приросту чистого доходу у 2023 році з урахуванням коефіцієнту еластичності та прогнозного зростання ВВП:

$$T_{\text{прЧД2023}} = 11 + 0,66 = 11,66\%$$

Виходячи з зазначеного темпу приросту можемо знайти прогнозне значення чистого доходу від реалізації на 2023р:

$$\text{ЧД}_{2023} = 3187,8 * 111,66 = 3558,9 \text{ тис.грн.}$$

Виходячи з даних табл. 3.1 та табл. 3.2, можемо визначити плановий темп приросту чистого доходу у 2023 році з урахуванням коефіцієнту еластичності та прогнозного зростання ВВП:

$$T_{\text{прЧД2023}} = 11 + 0,66 = 11,66\%$$

Виходячи з зазначеного темпу приросту можемо знайти прогнозне значення чистого доходу від реалізації на 2023р:

$$\text{ЧД}_{2023} = 3187,8 * 111,66 = 3558,9 \text{ тис.грн.}$$

Застосування методу прямих техніко-економічних розрахунків передбачає наявність інформації про обсяг продажу товарів за окремими товарними групами та рівень валового доходу або обсягу угод на закупівлю товарів за окремими контрактами, рівень цін закупівлі та спрогнозованих цін реалізації. Собівартість реалізованої продукції будемо визначати через середній рівень собівартості у чистому доході, який складе 0,78. Але за умов за умов виходу на прямого постачальника можна знизити собівартість на 0,02 в.п., за таких умов рівень собівартості у чистому доході складе 0,68. Планові показників чистого доходу від реалізації наведено у табл. 3.3.

Отже, головним джерелом грошових находжень від операційної діяльності є грошові кошти, отримані від покупців і замовників. У доходах від операційної діяльності важливе місце посідають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг). На ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» основними операційними доходами на підприємстві є доходи від реалізації продукції, з урахуванням тенденцій минулих років та вплив інфляції та за коефіцієнту еластичності прогнозні показники значення чистого доходу зростуть на 111,64%, маржинальність реалізації зросте на 9,7%.

Таблиця 3.3

Прогнозні показники ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс» чистого доходу від реалізації на 2024р

Показники	2021	2022	2023	середній темп росту ЧД та рівень собівартості, %	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	4091,38	4200,6	3187,8	111,64	3558,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	3181,51	3296,9	2490,1	0,76	2704,73
Валовий прибуток, тис.грн.	909,88	903,7	697,7		854,13
Маржинальність, %	22,2	21,5	21,9		24,0

Що стосується прогнозів на 2024 рік, то в Україні очікується зростання реального ВВП на рівні 5%, номінального – до 7,8 трлн грн у 2024 році. Про це йдеться в основних прогнозних макропоказниках економічного і соціального розвитку, на яких ґрунтується проєкт держбюджету-2024. Індекс цін виробників промислової продукції має знизитися до 12,5%, порівняно з

19,4% у 2023 році. Рівень інфляції за підсумком 2024 року становитиме 10,8%, порівняно з показником 14,7%, який очікувався у 2023-му. Середньомісячна заробітна плата у 2024-му має зрости до 21 852 грн з 18 118 грн за підсумками 2023 року. Рівень безробіття знизиться з 18,8% у 2023-му до 13,4% – у наступному [43]. Виходячи з цих прогнозів на 2024 рік, а також з урахуванням значного ступеня невизначеності розвитку подій, можна припустити, що розвиток на підприємстві буде здійснюватися відповідно до прогнозів в економіці країни. Виходячи з того, що діяльність торговельних підприємств залежить від зростання доходів населення, а вони, згідно прогнозів зростуть на 20,6%, то можна припустити. Що і доходи підприємства будуть зростати. Виходячи з тенденцій, які склалися на підприємстві, та ростом доходів населення у 2024 році зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) можна прогнозувати на рівні 18%. Виходячи з зазначеного темпу приросту можемо знайти прогнозне значення чистого доходу від реалізації на 2024р:

$$\text{ЧД}_{2024} = 3558,9 * 1,18 = 4199,5 \text{ тис.грн.}$$

Що стосується собівартості продукції, зважаючи на те, що підприємство відноситься до торгівельної галузі, то на вартість товарів впливає інфляція, можемо припустити, що ціни на закупівлю товарів будуть зростати пропорційно зростанню інфляції, виходячи з зазначеного при плануванні собівартості у 2024р необхідно врахувати індекс інфляції.

$$\text{С}_{2024} = 2704,73 * 1,11 = 3002,25 \text{ тис.грн.}$$

Входячи зі зроблених планових розрахунків валовий прибуток у 2024 році буде становити :

$$\text{ВП}_{2024} = 4199,5 - 3002,25 = 1197,25 \text{ тис.грн.}$$

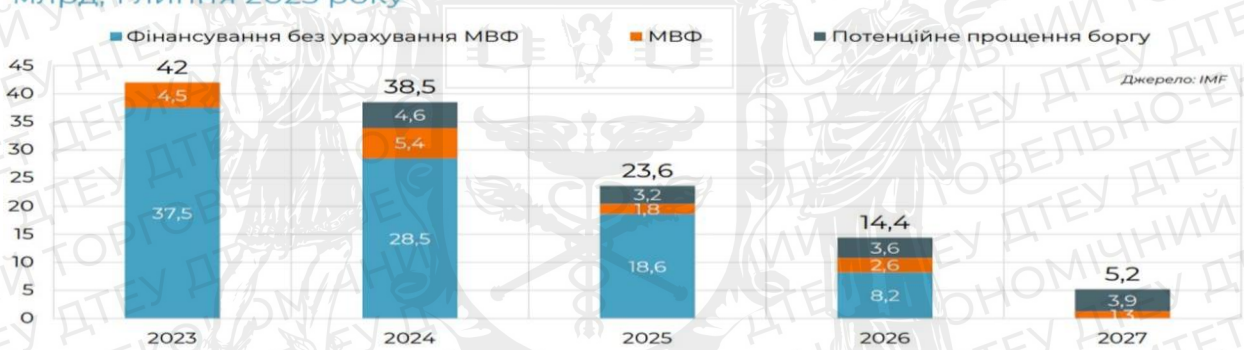
Зроблений прогноз можна віднести до оптимістичного, так як на розвиток підприємства впливає багато зовнішніх факторів. За умов погіршення політичних факторів, то посилення військової агресії з року росії, можемо очікувати результатів які мали на початку березня 2022 року. Що стосується економічних факторів, то негативно на розвиток як держави так і

підприємства може вплинути скорочення зовнішнього фінансування (рис. 3.2).

Крім того, прогнозується зростання курсу валют, так найбільш вірогідний прогноз курсу долара – 40-41 грн за дол., що також може призвести до підвищення цін на закупівлю товарів, а це у свою чергу до зниження прибутків підприємства. Режим таргетування інфляції було замінено на режим прив'язки обмінного курсу до долара США, підтриманий заходами валютного контролю, запровадженими з міркувань національної безпеки, і значним підвищенням процентних ставок, що є інструментами відповідних політик.

Підтвержене зовнішнє фінансування України в 2023-2027 рр., \$ млрд, 1 липня 2023 року

UKRAINE ECONOMIC DASHBOARD



• Україна має підтвержене фінансування на 2024-2027 роки

Рис. 3.2. Зовнішнє фінансування України в 2023-2027рр [44]

Також необхідно додати до суттєвих ризиків, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства це ризиків щодо безпеки, обмеження експортної логістики. Але основним екзогенним ризиком є надзвичайно висока невизначеність, пов'язана з масштабом, тривалістю та інтенсивністю війни.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки.

Здійснивши теоретичний аналіз визначення поняття «операційна діяльність», можемо зазначити, що вони мають різні значення сутності поняття «Операційна діяльність підприємства», але їх можна згрупувати за наступними ознаками: виробнича (ототожнюється операційна та виробничо-збутова діяльності) та міжфункціональна (операційна діяльність підприємства доповнюється функціями, які забезпечує участь у процесах розширеного відтворення та ін.).

Узагальнивши різні підходи до визначення сутності поняття «доходи від операційної діяльності», можна виділити наступне твердження: «Доходи операційної діяльності — збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань від здійснення операцій з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операцій (крім фінансових та інвестиційних), що призводить до збільшення власного капіталу».

Зважаючи на те, що доходи від операційної діяльності мають велике значення, тому потрібно приділяти увагу плануванню і формуванню доходу, враховуючи різноманітні фактори, що на них впливають: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств (внутрішні).

Що стосується планування, то його необхідно розглядати як дієвий інструмент виробничого менеджменту, завдяки якому підприємства можуть визначати мету і завдання свого функціонування, розробляти систему заходів щодо поліпшення результатів діяльності або запобігання небажаним явищам. Планування операційної діяльності, таким чином, стає безперервним процесом вибору підприємством нових шляхів узгодженої роботи, визначення можливостей навколишнього середовища та потреб в певних ресурсах. До основних завдань планування операційної діяльності можна

віднести: забезпечення цілеспрямованого розвитку підприємства в цілому та її структурних підрозділів; перспективна орієнтація і розпізнавання проблем розвитку виробництва на ранніх стадіях; координація виробничої діяльності структурних підрозділів; інформаційне забезпечення працівників підприємства.

У якості об'єкту аналізу було використано фінансову звітність ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «РІВА-СЕРВІС». Аналіз динаміки та структури доходів від операційної діяльності ТОВ «ТД «РІВА-СЕРВІС» показав, що за період 2020-2021 доходи підприємства мали зрости майже на 3%, але у 2022 році їх обсяг знизився майже на 25%. Основною статтею доходів є доходи від реалізації продукції, частка яких складає більше 95%.

Аналіз витрат показав, що у 2020-2021 році загальні витрати зросли більше ніж на 3%, а з 2022-2023 рік зменшилися більше ніж на 30%, або на 1298 тис.грн. У структурі операційних витрат 86% приходить на собівартість реалізованої продукції, 9,5% інші витрати та 4,6% - інші операційні витрати. Можемо зазначити, що зменшення витрат позитивно впливає кінцеві результативні показники підприємства., так як доходи за цей період зменшувалися меншими темпами, то це позитивно вплинуло на показники прибутку підприємства. Так за 2021-2022 рік, не дивлячись на зниження доходів підприємства на 24,14%, фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток суттєво зросли на 283,3 тис.грн на 232,3 тис.грн відповідно. В основному це відбулося за рахунок зниження загальних витрат майже на 30%. Систематичне зниження витрат підприємства дає змогу при стабільних ринкових цінах збільшувати прибуток на кожну гривню витрат, підвищувати конкурентоспроможність продукції, зміцнювати фінансовий стан підприємства.

З проведеного факторного аналізу валового прибутку було визначено, що відбулося зменшення валового прибутку на 206 тис. грн. Сума прибутку зменшилася переважно за рахунок змін обсягу реалізації на 217,89 тис.грн., у структурі товарної продукції на 891,81 тис.грн. За рахунок зростання

собівартості продукції прибуток знизився на 2696,1 тис. грн. У зв'язку із зростанням реалізаційних цін сума прибутку збільшилася на 3599,8 тис. грн. А за рахунок собівартості продукції – зменшився на 2696,1 тис. грн. Найбільший вплив на показник валового прибутку мали ціни реалізації та собівартість продукції. Оцінивши фактори впливу на доходи від операційної діяльності підприємства, можемо стверджувати, що більший вплив на зміну фінансового результату від операційної діяльності мав показник чистого доходу від реалізації а саме його зменшення на 1012,8 тис. грн. Інші показники дали позитивну динаміку, а саме зменшення витрат позитивно вплинули на фінансові результати від операційної діяльності.

Зважаючи на те, що оцінювання ефективності операційної діяльності, як основа для формування напрямів розвитку підприємства та його стратегії, означає визначення результатів роботи підприємства з врахуванням характеристики середовища, в якому воно функціонує. За період 2020–2021 рр. склалася неоднозначна ситуація. Зокрема, у 2021 р. маємо покращення показників, зростання виручки від реалізації. Одночасно у 2022 р. склалася протилежна ситуація, так чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) скоротився на 24,1% (1012,8 тис. грн.); собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) знизилася на 24,47% (806,8 тис. грн.); рівень собівартості скоротився на 0,37 в.п.. Щодо розрахованих показників, то у 2022 р. маємо таку динаміку: період обороту запасів скоротився на 7,8 днів проти 2021р., але доцільним є підвищити обсяги виробництва, збуту продукції; період обороту дебіторської заборгованості у порівнянні з 2022 р. виріс на 121,55 днів; тривалість операційного циклу виросла на 113,75 днів проти 2021 р., для її скорочення доцільно покращити управління дебіторською заборгованістю, що позитивно вплине на фінансовий результат; показник фондівдачі скоротився майже на 88% проти 2022 р., що говорить про певні проблеми в управлінні основними засобами. Було оцінено ефективність операційної діяльності ТОВ «Торговий Дім «Ріва-Сервіс», яка показала, що підприємство є прибутковим, а

показники рентабельності на останній 2022рік покращилися. Так рентабельність продукції за валовим прибутком зростає на 0,61 в.п., рентабельність за операційним прибутком на 5 в.п.; рентабельність операційної діяльності – на 5,41 в.п.; операційна рентабельність продаж – на 3,84. Отже, зростання рентабельності, що пов'язана з операційною діяльністю відбулося в основному за рахунок зменшення інших операційних витрат, які за цей період зменшилися більше на 50%.

З метою покращення результатів отриманих від операційної діяльності, було визначено основні чинники які впливають на формування виручки від реалізації продукції, та розраховані планові показники доходів від операційної діяльності. Серед факторів, що були враховані необхідно виділити наступні. Так, прямий вплив на розмір виручки від реалізації має кількість реалізованої продукції. Також до збільшення виручки від реалізації призводить зміна асортименту продукції з більшим рівнем рентабельності. Якщо витрати залишаються незмінними, а ціна на продукцію зростає, то це збільшує суму виручки від реалізації, та як наслідок – збільшується дохід підприємства. Також збільшення доходу відбувається при зниженні собівартості на продукцію, та навпаки. З урахуванням зазначених факторів, та з використанням факторно-аналітичного методу та методу прямих техніко-економічних розрахунків, було визначено планові показники чистого доходу від реалізації на 2023р у сумі 3558,9 тис.грн., що вплине на зростання маржинальності реалізації на 9,7%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Звіт про фінансові результати : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 від 31.03.99 № 87 URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Наказ Про затвердження Національного положення (стандарту) (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
4. Бланк И. А. Управление капиталом : учебн. курс К. : Вид-во "Ника-Центр", "Эльга", 2004., с. 180
5. Капінос Г. І. Операційний менеджмент: навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2013. 352 с
6. Євтушенко Н.О. Планування як ефективний інструмент управління підприємством в умовах невизначеності та ризику. *Інтелект XXI* 2023. № 1. С. 53–59
7. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник. К. : Академвидав, 2010. 336 с
8. Шубіна С.В., Мірошник О.Ю., Сулименко К.С. Теоретико-методичні підходи до аналізу витрат, доходів і фінансових результатів. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 3(30). С. 83-88.
9. Пенська І. О. Організація планування операційної діяльності на підприємствах. *Ефективна економіка*. 2021. №5. URL: www.economy.nauka.com.ua
10. Тарасенко, І. О. Фінанси підприємств : підручник. К. : КНУТД, 2015. 360 с.

11. Бечко, П. К. Теоретичні основи економічного змісту категорії "дохід" сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2012. № 1. С. 119-124.
12. Осадча, Г. Г. Облік доходів у системі управління підприємством. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 6. С. 71-75.
13. Сидорченко Т.Ф., Гавриш А.Є. Резерви зростання доходу підприємства від операційної діяльності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск 23. С. 300-303.
14. Гудзь О.Є., Стрельнікова С.Ю. Управління стратегічними змінами підприємств в умовах цифрової трансформації : монографія. Львів : СПОЛОМ, 2021. 187 с.
15. Фінанси підприємств. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
16. Манів З.О. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2014. 580 с.
17. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(155).– С. 115–117
18. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник. К. : Скарби, 2002. 336 с
19. Богацька Н.М. Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних підприємств. *Економічний простір*. 2010. №41. С. 212-222.
20. Гриньова В.М. Операційна діяльність сучасних підприємств машинобудування: монографія. Харків : ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2016. 220 с.
21. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: навч. посібник. Львів: "Новий світ – 2000", 2007. 268 с.
22. Роговий А.В. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2009. № 2 (3). С. 120–127

23. Нагорна, Д., Богацька, Н. Планування фінансової діяльності підприємства. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/6209>
24. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: Наук.думка. 2010. 375 с.
25. Костецька Н.І. Теоретичні основи планування діяльності підприємства. URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua>
26. Будник В.В. Ефективне управління доходами як елемент успішної діяльності підприємства в торговельній сфер. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип.161. С85-92
27. Решетняк О. І. Планування та контроль на підприємстві: навч. посібник. Харків: Видавництво НУА, 2012. 348 с
28. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2012. 598 с.
29. Остапенко, Я., Морозовський, П. Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Економічний простір*. 2020. №154. 115-119.
30. Остапенко Я.О., Морозовський П.А., Браунагель А.В. Прийняття управлінських рішень через призму економіко-статистичного аналізу доходу. *Modern Economics*. 2019. № 14. С. 218–224.
31. Григоренко Є., Шніцер М. Як після війни Україна має відновлювати економіку та бізнес. Велике дослідження. URL: <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyni-ukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501>

32. Ми повернулися: як український бізнес відновлює роботу під час війни. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/mi-povernulisya-yak-ukrajinskiy-biznes-vidnovlyuye-robotu-pid-chas-viyni-novini-ukrajina-11824872.html>

33. План відновлення України: сильні та слабкі сторони. URL : https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/526637_plan_vidnovlennya_ukraini_silni.html

34. Янковий О.Г. Кошельок Г.В. Фактори формування прибутку підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%20%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0.pdf>

35 Квасько А., Шендерівська Л. Ефективність операційної діяльності підприємства та її оцінювання. *Вісник ХДУ*. 2020. №46. С.16-22. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/785>

36. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 608 с

37. Майстер, Л., Гладій, І. REGARDING THE ISSUE OF RECOGNITION OF OPERATING INCOME IN THE PROCESS OF SALE OF THE COMPANY'S PRODUCTS. *SWorld Journal*, 2023. № 2(19-02), 60–63.

38. Синіговец О.М. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/162887641.pdf>

39. Кройтор А.О. Щодо питання організації обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах. *Вісник студентського наукового товариства «Ватра»*. 2020. Випуск 91.328 с.

40. Нацбанк утретє за рік суттєво змінив прогноз зростання ВВП у 2023. URL: [роціhttps://www.epravda.com.ua/news/2023/10/26/705910/](https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/26/705910/)

41. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. URL: [2023https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/](https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2023)

4 2 . НБУ поліпшив прогноз інфляції за підсумками 2023 року і погіршив на 2024-й. URL: <https://fakty.com.ua/ua/ukraine/ekonomika/20231026-nbu-polipshyv-prognoz-inflyacziyi-za-pidsumkamy-2023-roku-i-pogirshyv-na-2024-j/>

4 3 . Зростання ВВП на 5%, інфляція – 10,8%, безробіття – 13,4%. Деталі макропрогнозу уряду на 2024 рік URL: <https://forbes.ua/news/zrostannya-vvp-5-padinnya-bezrobittya-ta-upovilnennya-inflyatsii-detali-makroprognozu-uryadu-na-2024-rik-15092023-16027>

44. Запит на укладення угоди про розширене фінансування в рамках механізму розширеного фінансування (EFF) та перегляду моніторингової програми із залученням ради директорів фонду URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/file:///C:/Users/Oksana/Downloads/ukraine-eff-staff-report-ukr-translation.pdf>

46. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 77–86.

47. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. В. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URI: [/www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf)

48. Остапенко Я., Морозовський П. Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Економічний простір*. 2020. №154, С 115-119

49. Що таке маржа та маржинальність простими словами? URI: <https://shop-express.ua/ukr/blog/margin/>

50. Нестеренко В.Ю., Осьмірко І.В., Синиця Т.В. Актуальні аспекти аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства. *Проблеми та*



ДОДАТКИ



1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,5	1,5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	186,5	(180,5)
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	188,0	(179,0)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товарів, робіт, послуг	1615	758,7	490,2
розрахунками з бюджетом	1620	368,2	556,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4,6	130,4
Усього за розділом III	1695	1 131,5	1 177,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	1 319,5	998,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 200,6	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	2,0	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4 202,6	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 296,9)	()
Інші операційні витрати	2180	(322,2)	()
Інші витрати	2270	(577,5)	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(4 196,6)	()
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	6,0	-
Податок на прибуток	2300	(1,1)	()
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4,9	-

Керівник

Головний бухгалтер



Рибак Ігор Миколайович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

Кодифікатор адміністративних одиниць та територій територіальних громад

бухгалтерського обліку 25 "Спрошена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВИЙ ДІМ "РІВА-СЕРВІС"** Дата (рік, місяць, число) **за СДРПОУ 42415472**
 Територія **Київ** за КАТОТГ **1480000000000000**
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОПФГ **240**
 Вид економічної діяльності **Неспеціалізована оптова торгівля** за КВЕД **46.90**
 Середня кількість працівників, осіб **3**
 Одиниця виміру **тис. грн. з одним десятковим знаком**
 Адреса, телефон **вулиця Червоноквітцка, буд. 29, оф. 1, м. Київ, 02094** **067773669**

Коди		
2023	01	01
42415472		
1480000000000000		
240		
46.90		

І. Баланс на **31 грудня 2022** р.

р.

Форма № І-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	9,3	58,0
первісна вартість	1011	9,6	58,6
знос	1012	(0,3)	(0,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	9,3	58,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	292,1	483,9
у тому числі готової продукції	1103	292,1	483,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	3,7	4,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	474,0	738,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	178,9	1516,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	17,9	40,5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	22,6	291,5
Усього за розділом II	1195	989,2	3 071,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	998,5	3 129,9

Позит	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,5	1,5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(180,5)	56,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	(179,0)	58,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточні кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	490,2	350,9
розрахунками з бюджетом	1620	556,9	753,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	130,4	1 967,1
Усього за розділом III	1695	1 177,5	3 071,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	998,5	3 129,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рів 2022 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 187,8	-
Інші операційні доходи	2120	0,1	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	3 187,9	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2 490,1)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(134,1)	(-)
Інші витрати	2270	(274,4)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2 898,6)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	289,3	-
Податок на прибуток	2300	(52,1)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	237,2	-

Керівник

Головний бухгалтер



Рибак Ігор Миколайович

(підпис, прізвище)

(підпис, прізвище)

¹ Класифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад